

ANALISIS LABA KOTOR PENJUALAN CAT PADA TOKO TIMUR JAYA DI MUARA JAWA

MOHAMMAD ZIKRI ,LCA Robin Jonathan, Elfreda Aplounia

ABSTRAK

Penjualan merupakan salah satu faktor dominan yang berperan penting dalam usaha untuk mempertahankan dan meningkatkan usaha yang sedang dijalankan. Setiap pengusaha yang menjual barang atau jasanya harus jeli untuk menganalisis hambatan serta peluang penjualan dalam persaingan pasar. Yang menjadi permasalahan dalam penelitian ini adalah manakah diantara Cat tembok Avitex, Komilex dan Cat tembok Aries yang memberikan sumbangan laba Kotor terbesar untuk penjualan cat pada Toko Timur di Muara Jawa.

Dasar teori Manajemen Pemasaran yang menguraikan pengertian Manajemen Pemasaran dan membahas Analisa biaya pemasaran yang dilanjutkan dengan pembahasan manajemen penjualan dan konsep penjualan yang dirangkaikan dengan pembahasan Akuntansi Keuangan meliputi Harga Pokok Penjualan, Pengertian Laba, Analisis Laba Kotor dan Laporan Laba Rugi. Hipotesis dalam penelitian ini diduga bahwa penjualan Cat tembok Avitex memberikan sumbangan laba kotor yang lebih besar dibandingkan dengan penjualan Cat tembok Komilex dan Cat tembok Aries pada Toko Timur Jaya di Muara Jawa.

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan diperoleh Jenis/merk Avitex yang menghasilkan laba Kotor terbesar dari ketiga jenis/ merk cat tembok yang dijual yaitu sebesar Rp. 7.007.000,- dengan Harga Pokok sebesar Rp. 96.733.000,- kemudian Cat tembok Komilex dengan laba kotor sebesar Rp 3.555.000,- dengan Harga Pokok Penjualan sebesar Rp. 55.365.000,- dan jenis/merk Aries dengan laba Kotor sebesar Rp. 1.551.000,- dengan Harga Pokok Penjualan sebesar Rp. 45.676.000. Besarnya laba kotor, dan Harga Pokok Penjualan pada Cat tembok Avitex yang tinggi dikarenakan : lebih banyak memiliki pilihan warna – warni cemerlang yang lagi trend pada saat ini, walaupun memiliki harga penjualan lebih tinggi, dari kedua jenis/merk cat yang dijual pada Toko Timur Jaya di Muara Jawa. Hipotesis pertama yang diajukan dalam penelitian ini adalah bahwa penjualan Cat Avitex, Komilex dan Aries memberikan sumbangan laba kotor pada Toko Timur Jaya diterima. Hipotesis kedua bahwa cat Avitex memberikan sumbangan Laba Kotor yang lebih besar dibanding cat Komilex dan cat Aries, terbukti dan dapat diterima.

Kata kunci : Laba Kotor, Penjualan, Harga Pokok Penjualan, Biaya Operasional

PENDAHULUAN

Setiap perusahaan dalam menjalankan aktivitas usahanya pada umumnya mempunyai tujuan utama adalah untuk mencapai tujuan serta dapat menjaga kesinambungan (kontinyutas) perusahaan. Dalam rangka memperoleh keuntungan (Laba), maka pihak perusahaan harus memperhatikan dua faktor yang sangat penting, yaitu jumlah produksi/penjualan dan biaya-biaya yang dikorbankan untuk melaksanakan kegiatan tersebut.

Kegiatan perusahaan yang bergerak dalam bidang penjualan akan diarahkan untuk meningkatkan jumlah penjualan serta pengendalian biaya penjualan dan operasi. Salah satu strategi perusahaan dalam menghasilkan barang dan jasa hasil penjualannya, pihak perusahaan harus selalu melakukan perencanaan penjualan yang dapat menghasilkan penjualan barang dalam jumlah besar dengan dapat menyerap biaya penjualan yang relatif kecil (minimal).

Penjualan merupakan salah satu faktor dominan yang berperan penting dalam usaha untuk mempertahankan dan meningkatkan usaha yang sedang dijalankan. Setiap pengusaha yang menjual barang atau jasanya harus jeli untuk menganalisis hambatan serta peluang penjualan dalam persaingan pasar. Selain itu keberhasilan pencapaian tujuan bisnis tergantung pada kemampuan perusahaan mengkombinasikan fungsi-fungsi, pemasaran, keuangan dan sumber daya manusia.

Perusahaan pada umumnya mempunyai tujuan pokok yaitu memperoleh keuntungan (Laba) yang maksimal dari kegiatan yang dilakukannya, disamping tujuan-tujuan

lainnya seperti kontinuitas kehidupan organisasi perusahaan dan peran sertanya dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Oleh sebab itu peranan manajer beserta stafnya sangat menentukan dalam mengelola aktivitas perusahaan secara efektif dan efisien sehingga dapat mencapai hasil yang optimal sesuai dengan tujuan perusahaan yang telah ditetapkan.

Mencapai tujuan yang telah ditetapkan, kemampuan dan potensi sumber daya manusia yang berkualitas dapat dimanfaatkan secara optimal dalam mengelola sumber daya dan dana yang tersedia dan pada gilirannya dapat diciptakan suatu pola pembangunan yang tepat guna dan berkesinambungan serta dapat dirasakan manfaatnya oleh sebagian masyarakat luas.

Mencapai keuntungan (Laba) yang maksimal, perusahaan harus memperhatikan dua faktor yang penting yaitu, jumlah penjualan dan biaya-biaya yang dikorbankan untuk mencapai penjualan tersebut. Untuk itu, hal yang perlu diperhatikan oleh Toko Timur Jaya Di Muara Jawa yang bergerak dalam penjualan cat tembok adalah jumlah penjualan dapat memberikan keuntungan (Laba).

Besarnya keuntungan (Laba) yang dihasilkan dipengaruhi tiga faktor yaitu biaya penjualan, harga jual dan volume penjualan. Penentuan ketiga faktor tersebut tidak dilaksanakan secara terpisah karena faktor-faktor tersebut mempunyai hubungan yang erat bahkan saling berkaitan. Jumlah keuntungan (Laba) yang diperoleh merupakan tolak-ukur keberhasilan perusahaan, untuk memperoleh keuntungan yang sesuai yang dikehendaki maka perusahaan perlu menyusun suatu perencanaan keuntungan (Laba).

Biaya produksi dan operasi akan menentukan harga jual, harga jual akan mempengaruhi volume jual, volume jual akan mempengaruhi volume produksi dan volume produksi akan langsung mempengaruhi biaya. Perubahan dari salah satu faktor tersebut akan mempengaruhi keuntungan yang direncanakan perusahaan.

Toko Timur Jaya di Muara Jawa adalah salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang perdagangan Cat tembok Jenis/ merk Avitex, Komilex dan Aries. Berkat kemajuan yang dicapai Toko Timur mendapat kepercayaan dari produsen yaitu PT. Riau Andalan Cat yang berkedudukan di Jakarta untuk menunjuk Toko Timur Jaya distributor cat untuk wilayah pemasaran Kalimantan Timur.

Dalam periode 1 Januari s/d 30 Juni 2015 penjualan Cat yang dihasilkan oleh Toko Timur Jaya di Muara Jawa sebanyak 105.780.000 kaleng Jenis / merk Avitex, dengan harga Jual Rp. 90.000 S/d Rp 100.000,- per kaleng. Untuk jenis/merk Komitex diperoleh penjualan sebanyak 60.050.000 dengan harga Jual Rp 52.000 S/d Rp 58.000 per kaleng sedangkan penjualan cat merk Aries diperoleh sebanyak 47.777.000 kaleng dengan harga Jual Rp 37.000 S/d Rp 43.000 per kaleng.

Berdasarkan pada uraian disajikan pada latar belakang tersebut di atas, penulis merasa tertarik untuk mengadakan penelitian yang diberi judul “Analisis Laba Kotor Penjualan Cat pada Toko Timur Jaya di Muara Jawa.

DASAR TEORI

Basu Swastha dan Irawan (2000 : 28) yang memberikan pengertian tentang manajemen penjualan sebagai berikut :Manajemen penjualan adalah perencanaan, pengarahan, dan

pengawasan personal selling, termasuk penarikan, pemeliharaan, perlengkapan, penentuan rute, supervisi, pembayaran, dan motivasi sebagai tugas diberikan kepada para tenaga penjualan.

Basu Swastha DH (2002 : 32) yang memberikan definisi manajemen penjualan sebagai berikut : Manajemen penjualan adalah perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian program-program kontrak tatap muka, termasuk pengalokasian, penarikan, pemilihan, pelatihan dan pemotivasian yang dirancang untuk mencapai tujuan perusahaan.

Murti Sumarni dan John Soeprihanto (2000 : 233) memberikan beberapa uraian tentang konsep penjualan terkandung dasar pikiran sebagai berikut:

1. Tugas utama perusahaan ialah mencapai volume penjualan setinggi-tingginya.
2. Para konsumen harus didorong untuk membeli dengan berbagai cara peningkatan penjualan.
3. Para pembeli kemungkinan akan melakukan pembelian lagi dan kalau pun tidak masih ada konsumen lain.

Jadi tujuan manajemen penjualan adalah untuk mencapai hasil pengembangan usaha yang direncanakan dengan cara memotivasi para anggota kelompok penjualan untuk melaksanakan tugasnya sampai batas kemampuan terbaiknya.

Tugas manajer penjualan adalah berkaitan dengan pengorganisasian kegiatan penjualan baik di dalam maupun di luar perusahaan. Di dalam perusahaan tugas manajer penjualan harus menyusun struktur organisasi yang dapat menciptakan harmonisasi secara efektif tidak hanya di dalam departemen penjualan itu sendiri, tetapi juga dengan departemen lainnya.

Tugas manajer penjualan merupakan penghubung yang paling penting antara perusahaan dengan pembeli dan masyarakat lainnya, serta bertanggung jawab untuk menciptakan dan memperbesar jaringan distribusi yang efektif.

Kegiatan penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembeli, untuk memungkinkan terjadinya transaksi, maka kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat melaksanakan transfer atau transaksi, hal ini penjualan di mana si penjual harus menentukan kebijaksanaan dan prosedur yang akan diikutinya untuk memungkinkan dilaksanakannya rencana penjualan yang telah ditetapkan.

Mulyadi (2003 : 25) Perhitungan biaya penuh dipengaruhi oleh metode penentuan harga pokok produksi sebagai berikut:

- Metode *full costing*
- Metode *variable costing*.

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini hanya menyangkut penjualan cat tembok Jenis/ merek Avitex, Komilex dan Aries. Toko Timur Jaya memiliki wilayah penjualan meliputi kecamatan Muara Jawa, Samboja, Sanga – Sanga, Tenggarong dan bahkan sampai Kecamatan Palaran Samarinda.

Yang dimaksud dengan analisis Laba kotor penjualan cat adalah menganalisa tentang penjualan Cat tembok jenis / merek Avitex, komilex dan Aries dengan isi perkaleng 5 (Lima) liter selama Januari sampai Juni 2015 dengan memperhitungkan jumlah biaya pemasaran. Biaya pemasaran ini antara lain: Biaya pergudangan, Biaya penjualan, Biaya pengiriman dan biaya administrasi.

Data – data penelitian ini dianalisis dengan menggunakan metode analisis Laba Kotor sebagai berikut :

TABEL 1 : MODEL KONSEP PENYUSUNAN DATA PENJUALAN JENIS/MERK CAT TEMBOK, HARGA POKOK, HARGA JUAL TIAP PRODUK CAT .

Bulan	Volume Penjualan Cat Tembok (Kaleng)			Harga pokok	Harga Jual
	Avitex	Komilex	Aries		

Sumber :ALHaryono,2003 : 7

TABEL 2 : MODEL KONSEP PERHITUNGAN PENJUALAN DAN HARGA POKOK PENJUALAN TIAP JENIS / MERK CAT TEMBOK

Bulan	Volume Terjual (Kaleng)	Harga pokok	Harga pokok penjualan	Harga Jual	Penjualan
(01)	(02)	(03)	(04 = 2X3)	(05)	(06= 2x5)

Sumber : Al Haryono,2003 : 9

TABEL 3 : MODEL KONSEP PENGELUARAN BIAYA PEMASARAN TIAP JENIS/ MERK CAT TEMBOK

Uraian	Jenis /Merk Cat		
	Avitex	Komilex	Aries
Biaya Pergudangan Biaya Penjualan Biaya Pengiriman Biaya Administrasi dan Umum			

Sumber : Al Haryono, 2003 : 10

TABEL 4 : MODEL LAPORAN LABA KOTOR BERDASARKAN PENGELUARAN BIAYA

Keterangan	Jumlah
Penjualan	Rp. Xxxxx
Harga Pokok Penjualan	Rp Xxxxx
Biaya Operasi :	Rp. Xxxxx
Biaya Pemasaran	Rp. Xxxxx
Biaya Administrasi dan Umum	Rp Xxxxx
Total Biaya Penjualan	Rp Xxxxx
Laba Kotor	Rp Xxxxx

Sumber : Al Haryono, 2003 : 12

Hasil Analisis dan Pembahasan

Untuk menguji kebenaran hipotesis yang dikemukakan pada penulisan ini, maka akan disusun laporan rugi/laba. Untuk itu berdasarkan data yang ada perlu dihitung terlebih dahulu berapa besarnya penjualan dan biaya-biaya operasional yang terjadi selama bulan Januari s/d Juni 2015 sebagai berikut :

Tabel 10 : PERHITUNGAN PENJUALAN CAT TEMBOK JENIS AVITEX BULAN JANUARI S/D JUNI 2015

Bulan	Volume Terjual (Kaleng)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan
Januari	167	90.000	15.030.000
Februari	176	90.000	15.840.000
Maret	180	95.000	17.100.000
April	178	95.000	16.910.000
Mei	189	100.000	18.900.000
Juni	220	100.000	22.000.000

Sumber ; Data diolah, 2015

Tabel 11 : PERHITUNGAN PENJUALAN CAT TEMBOK JENIS KOMILEX BULAN JANUARI S/D JUNI 2015

Bulan	Volume Terjual (Kaleng)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan
Januari	160	52.000	8.320.000
Februari	169	52.000	8.788.000
Maret	178	55.000	9.790.000
April	182	55.000	10.010.000
Mei	193	58.000	11.194.000
Juni	206	58.000	11.948.000

Sumber ; Data diolah, 2015

Tabel 12: PERHITUNGAN PENJUALAN CAT TEMBOK JENIS ARIES BULAN JANUARI S/D JUNI 2015

Bulan	Volume Terjual (Kaleng)	Harga Jual (Rp)	Total Penjualan
Januari	170	37.000	6.290.000
Februari	187	37.000	6.919.000
Maret	198	39.000	7.722.000
April	190	39.000	7.410.000
Mei	203	43.000	8.729.000
Juni	249	43.000	10.707.000

Sumber ; Data diolah, 2015

Tabel 13 : HASIL PERHITUNGAN PENJUALAN KETIGA JENIS/ MERK CAT TEMBOK.

BULAN	PENJUALAN (Rp)		
	Avitex	Komilex	Aries
1	2	3	4
Januari	15.030.000	8.320.000	6.290.000
Februari	15.840.000	8.788.000	6.919.000
Maret	17.100.000	9.790.000	7.722.000
April	16.910.000	10.010.000	7.410.000
Mei	18.900.000	11.194.000	8.729.000
Juni	22.000.000	11.948.000	10.707.000
Total Penjualan	105.780.000	60.050.000	47.777.000

Sumber data : Tabel 10, 11 dan 12

Dalam penentuan harga pokok produksi, harga jual produk harus dapat menutup biaya penuh yang merupakan jumlah biaya produksi dan biaya non produksi, ditambah dengan laba yang ada.

TABEL; 17 HASIL PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN KETIGA JENIS CAT TEMBOK BULAN JANUARI S/D JUNI 2015

BULAN	Harga Pokok Penjualan (Rp)		
	Avitex	Komilex	Aries
1	2	3	4
Januari	14.195.000	8.000.000	6.120.000
Februari	14.960.000	8.450.000	6.732.000
Maret	15.660.000	9.078.000	7.524.000
April	15.486.000	9.282.000	7.220.000
Mei	16.632.000	9.843.000	8.120.000
Juni	19.800.000	10.712.000	9.960.000
Total HPP	96.733.000	55.365.000	45.676.000

Sumber data :14, 15 dan 16

TABEL 18 : PERHITUNGAN HARGA POKOK PENJUALAN

Jenis Cat Tembok	Penjualan (Rp)	Harga Pokok (Rp)	Harga Pokok Penjualan (Rp)
AVITEX	105.780.000	96.733.000	9.047.000
KOMITEX	60.050.000	55.365.000	4.685.000
ARIES	47.777.000	45.676.000	2.101.000

Sumber data : Tabel 13 dan 17

Untuk mengetahui laba atau rugi perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya selama periode tertentu dapat dilihat pada laporan laba rugi, yang menggambarkan hasil operasi perusahaan. Laporan laba rugi disebut juga laporan penghasilan atau laporan pendapatan dan biaya yang menunjukkan kemajuan keuangan perusahaan. Jadi laporan laba rugi merupakan iktisar penghasilan (pendapatan biaya-biaya dan laba rugi) dalam suatu periode akuntansi tertentu. Setelah keseluruhan data yang diperlukan untuk menyusun laporan

Laba Kotor, maka akan diperoleh dari Total Penjualan – Harga Pokok Penjualan – Biaya Operasional sebagaimana terlihat pada hasil perhitungan yang disajikan pada tabel sebagai berikut :

TABEL 19 LAPORAN RUGI / LABA PENJUALAN CAT TEMBOK

KETERANGAN	PENJUALAN CAT TEMBOK (Rp)		
	AVITEX	KOMILEX	ARIES
1	2	3	4
Penjualan	105.780.000	60.050.000	47.777.000
Harga Pokok Penjualan	96.733.000	55.365.000	45.676.000
Selisih	9.047.000	4.685.000	2.101.000
Biaya Operasional :			
Biaya Penjualan	1.150.000	650.000	350.000
By. Adm & Umum	890.000	480.000	200.000
Total By. Operasional	2.040.000	1.130.000	550.000
Laba Kotor	7.007.000	3.555.000	1.551.000

Sumber : Data diolah, 2015

Pembahasan

Berdasarkan Analisis data yang telah dilakukan, maka pembahasan Laba kotor pada uraian diatas, menggambarkan kontribusi Laba Kotor dari masing – masing jenis/merk cat tembok yang dijual pada Toko Timur Jaya di Muara Jawa, dapat dijelaskan sebagaimana terlihat Jenis/merk Cat tembok Avitex memperoleh laba kotor sebesar Rp 7.007.000 dan jenis/ merk cat tembok Komilex memperoleh laba kotor sebesar Rp 3.555.000 dan jenis/ merk cat tembok Aries memperoleh laba kotor sebesar Rp 1.551.000. Sehingga keseluruhan laba kotor yang diperoleh Toko Timur Jaya pada penjualan Cat tahun 2015 adalah sebesar Rp 12.113.000. Untuk lebih jelasnya pembahasan dari masing – masing jenis / merk cat setelah dianalisa diketahui bahwa :

1. Besarnya penjualan jenis/merk Avitex sebesar Rp 105.780.000 sedangkan Harga Pokok Penjualan sebesar Rp 96.733.000.dengan pengeluaran biaya operasional yang meliputi biaya penjualan sebesar Rp 1.150.000 dan biaya Administrasi & umum sebesar Rp

890.000. Sehingga diperoleh Laba kotor sebesar Rp 7.007.000.

2. Besarnya penjualan jenis/merk Komilex sebesar Rp 60.050.000 sedangkan Harga Pokok Penjualan sebesar Rp 55.365.000, dengan pengeluaran biaya operasional yang meliputi biaya penjualan sebesar Rp 650.000 dan biaya Administrasi & umum sebesar Rp 480.000. Sehingga diperoleh Laba kotor sebesar Rp 3.555.000
3. Besarnya penjualan jenis/merk Aries sebesar Rp 47.777.000 sedangkan Harga Pokok Penjualan sebesar Rp 45.676.000.dengan pengeluaran biaya operasional yang meliputi biaya penjualan sebesar Rp 350.000 dan biaya Administrasi & umum sebesar Rp 200.000. Sehingga diperoleh Laba kotor sebesar Rp 1.551.000

Berdasarkan hasil pembahasan Laba kotor besarnya kontribusi di masing-masing Jenis/merk cat terlihat beberapa hal :

1. Pada Jenis / merk Cat Avitex Laba kotor lebih besar dari pada Jenis / merk Komilex dan Jenis / merk Aries dikarenakan tingkat penerimaan penjualan lebih besar dengan harga jual per kaleng juga lebih besar, walaupun cat Avitex memiliki harga yang besar namun para konsumen banyak yang membelinya disebabkan cat Avitex kualitasnya lebih bagus dan memiliki banyak pilihan warna – warni yang cukup terang.
2. Pada Jenis / merk Cat Komilex memberikan kontribusi Laba kotor lebih besar dari pada Jenis / merk Aries dikarenakan kualitasnya tidak jauh berbeda dengan Cat Avitex, kekurangannya tidak memiliki banyak pilihan warna yang terang. Pembelinya

kebanyakan masyarakat yang penghasilannya tingkat menengah.

3. Pada Jenis / merk Cat Aries memberikan kontribusi Laba kotor lebih kecil dari pada Jenis / merk Avitex dan Komilex dikarenakan kualitasnya tidak begitu bagus jika dibandingkan dengan kedua jenis cat yang dibahas, namun cat jenis / merk ini tetap diminati oleh konsumen terutama masyarakat yang penghasilannya rendah.

KESIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan dari hasil analisis dan pembahasan bab terdahulu, maka terhadap kedua hipotesis yang dikemukakan adalah **diterima** dengan alasan sebagai berikut :

1. Tingkat penjualan periode Januari sampai Juni 2015 jenis cat Avitex sebesar Rp 105.780.000, Jenis Cat Komilex Sebesar Rp. 60.050.000 dan Jenis cat Aries sebesar Rp 47.777.000.
2. Harga Pokok Penjualan periode Januari sampai Juni 2015 Jenis cat Avitex sebesar Rp 96.733.000, Jenis Komilex sebesar Rp 55.365.000 dan Jenis cat Aries Sebesar Rp 45.676.000.
3. Biaya Operasional Penjualan periode Januari sampai Juni 2015 Jenis Cat Avitex sebesar Rp 2.040.000, Jenis cat Komilex sebesar Rp 1.130.000. dan jenis cat Aries sebesar Rp 550.000.
4. Laba Kotor periode Januari sampai Juni 2015 Jenis Cat Avitex sebesar Rp 7.007.000, Jenis cat Komilex sebesar Rp 3.555.000. dan Jenis cat Aries sebesar Rp 1.551.000
5. Hipotesis pertama diterima, karena semua jenis cat memberikan sumbangan Laba Kotor pada Toko Timur Jaya.
6. Hipotesis kedua diterima, karena Jenis Cat Avitex memberikan Sumbangan

Laba kotor terbesar pada Toko Timur Jaya.

Sehubungan dengan kesimpulan di atas, maka penulis memberikan saran sebagai berikut :

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Penjualan cat pada Toko Timur Jaya yang terdiri dari: Jenis Cat Avitex, Komilex dan Aries secara bersama-sama memberikan sumbangan Laba kotor terhadap penjualan cat, oleh karena itu disarankan agar penjualan cat lebih mendapat perhatian dari pimpinan Toko Timur Jaya
2. Penjualan Cat Jenis Avitex yang memberikan kontribusi Laba kotor terbesar pada Toko Timur Jaya, oleh karena itu disarankan pimpinan Toko Timur Jaya harus tetap mempertahankan .

DAFTAR PUSTAKA

- Al Haryono Yusuf, 2003, *Dasar – Dasar Akuntansi*, Edisi Kedelapan Belas, Liberty, Yogyakarta.
- . Basu Swastha, 2000, *Azas-Azas Marketing*, Penerbit Akademi Keuangan Dan Bisnis (AKB), Yogyakarta.
- Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, 2004, Edisi Kedelapan, Bagian Penerbit, Sekolah Tinggi Ekonomi YKPN, UGM Yogyakarta.
- Murti Sumarni dan J. Suprihanto, 2000, *Pengantar Bisnis dan Dasar – Dasar Ekonomi Perusahaan*, Edisi Keempat, Cetakan Ke 5, Liberty, Yogyakarta.